

# **FIRE**Mag

The Mozzanica Company Magazine



■ SICUREZZA ANTINCENDIO AD ALTO RISCHIO: RISULTATI E BILANCI

■ GESTIRE L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI ANTINCENDIO IN AMBIENTI AD ALTO RISCHIO

■ CHE RUOLO HA IL SISTEMA QUALITÀ NELLA GESTIONE DEL LAVORO?

■ GESTIONE DEGLI ACQUISTI: ORGANIZZAZIONE, STRUTTURA, IA E SOLUZIONI DIGITALI

■ CAMBIO DI GENERAZIONE: LEADERSHIP ITALIANA CHE PROTEGGE

■ INTERVISTA ALL'ING. LUCIANO NIGRO, FONDATORE DI IFSN

■ TECNOLOGIA, NORMATIVA E MANUTENZIONE DEI SISTEMI SPRINKLER



Foto di copertina: i soci Mozzanica

## In questo numero

- 3 SICUREZZA ANTINCENDIO AD ALTO RISCHIO: RISULTATI E BILANCI
- 4 GESTIRE L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI ANTINCENDIO IN AMBIENTI AD ALTO RISCHIO
- 6 CHE RUOLO HA IL SISTEMA QUALITÀ NELLA GESTIONE DEL LAVORO?
- 8 INTERVISTA A LUCA POZZER, PURCHASING MANAGER DI MOZZANICA
- 10 CAMBIO DI GENERAZIONE: LEADERSHIP ITALIANA CHE PROTEGGE
- 12 INTERVISTA ALL'ING. LUCIANO NIGRO, FONDATORE DI IFSN
- 14 TECNOLOGIA, NORMATIVA E MANUTENZIONE DEI SISTEMI SPRINKLER

**FIREMag**  
The Mozzanica Company Magazine

Numero 3 | Maggio Giugno 2025

**Progetto editoriale e impaginazione:** SGS Comunicazione | Milano

**Foto:** Archivio Mozzanica, Canva

**Proprietario:** Mozzanica & Mozzanica Srl

Via Martiri della Liberazione 12 - 23875 Osnago (LC)

Per informazioni scrivete a: [firemag@mozzanica.eu](mailto:firemag@mozzanica.eu)

**FIREMag** è l'House Organ Mozzanica nato con l'intento di diffondere la cultura dell'antincendio attraverso la pubblicazione di notizie del settore, successi e curiosità aziendali ed esperienze dirette del personale.

Hanno collaborato alla redazione di questo numero: **Jordan Mozzanica, Natale Mozzanica, Ilaria Maggi, Valentina Vandilli, Riccardo Sala**

## Il punto di vista di Jordan Mozzanica

# Sicurezza antincendio ad alto rischio: risultati e bilanci



**Jordan A. Mozzanica**  
International & National  
Sales | Marketing Director  
[sales@mozzanica.eu](mailto:sales@mozzanica.eu)

**M**ozzanica chiude il primo semestre con risultati concreti nell'antincendio, raggiunti gli obiettivi prefissati.

### Costante l'impegno per l'innovazione, la qualità e la responsabilità sociale

Giugno volge al termine ed è tempo di bilanci. Per Mozzanica, questo primo semestre del 2025 si chiude con una soddisfazione particolare: abbiamo raggiunto esattamente la metà degli obiettivi che ci eravamo prefissati per l'anno.

Un traguardo che testimonia non solo l'impegno quotidiano del nostro team, ma soprattutto la solidità di un approccio che ha radici profonde nella nostra storia aziendale.

Questi risultati sono arrivati nonostante le sfide che hanno caratterizzato i primi sei mesi dell'anno. La gestione del personale qualificato – un tema che attraversa tutto il nostro settore – ha messo alla prova la nostra capacità di mantenere gli standard di eccellenza che ci contraddistinguono. Eppure, proprio in questo contesto difficile, si è manifestata la forza di una leadership condivisa e di una struttura organizzativa solida.

La storia ci insegna che i grandi personaggi, soprattutto i condottieri di eserciti, come Giulio Cesare e Carlo Magno, hanno saputo trasformare le difficoltà in opportunità attraverso la condivisione di una visione comune e ricorrendo ad una lucida capacità di utilizzare lo strumento della delega strategica.

Nel nostro settore, in cui ogni singolo e più piccolo dettaglio può fare la differenza tra sicurezza e pericolo, questi principi assumono un valore ancora maggiore. La presenza costante del leader tra le persone, l'ascolto attivo, la capacità di motivare e trasmettere il senso degli obiettivi da raggiungere diventano elementi fondamentali per mantenere alti gli standard qualitativi.

Gli argomenti che abbiamo condiviso durante questi mesi – dall'oil & gas al navale, dalla qualità impiantistica alle tecnologie avanzate – hanno dimostrato concretamente cosa significhi strutturarsi per operare in ambienti ad alto rischio. Non si tratta solo di competenza tecnica, ma di un approccio sistemico che integra conoscenze ingegneristiche, materiali certificati, personale formato e una cultura della sicurezza che va oltre il semplice rispetto delle regole formali.

La scelta di Mozzanica di concentrarsi su clienti e progetti ad alto rischio non è casuale. È una decisione strategica che riflette la nostra volontà di essere protagonisti nei segmenti più sfidanti del mercato, dove l'esperienza maturata in quasi quarant'anni di attività diventa un valore differenziante. Stabilimenti chimici, farmaceutici, impianti oil & gas richiedono un approccio che solo poche realtà in Italia possono garantire.

Guardando alla seconda metà dell'anno, la consapevolezza dei risultati raggiunti si trasforma in energia per affrontare le prossime sfide.

*(Continua a pag. 13)*

# Gestire l'installazione di impianti antincendio in ambienti ad alto rischio



**N**el panorama industriale contemporaneo, alcune attività produttive convivono quotidianamente con rischi di incendio rilevanti.

Stabilimenti chimici, farmaceutici, impianti di stoccaggio di gas e liquidi infiammabili rappresentano contesti lavorativi dove il pericolo d'incendio è una concreta possibilità con cui confrontarsi ogni giorno. Questi ambienti industriali ospitano sostanze che, per loro natura chimica, possono diventare pericolose in determinate condizioni: reazioni esotermiche incontrollate, perdite di gas, surriscaldamenti di apparecchiature sono solo alcuni degli innumerevoli fattori scatenanti.

La cronaca recente ha documentato diversi incidenti significativi nel settore. L'Agenzia europea per la sicurezza ha registrato nel 2021 un incidente in un impianto chimico a Leverkusen con conseguenze significative sulla sicurezza dei lavoratori e sull'ambiente.

Nel 2020, l'esplosione al porto di Beirut ha evidenziato l'importanza cruciale della corretta gestione di materiali potenzialmente pericolosi. Anche in Italia non sono mancati episodi che hanno richiesto l'intervento di squadre specializzate.

La protezione antincendio in questi siti rappresenta dunque una sfida complessa che va ben oltre l'installazione di semplici dispositivi. Richiede infatti un approccio sistemico che integri conoscenze normative, ingegneristiche e procedurali. In particolare, gli elementi fondamentali includono una progettazione che consideri specificamente le caratteristiche di rischio del sito, l'impiego di ma-

teriali certificati per ambienti pericolosi, sistemi di rilevazione precoce, impianti di spegnimento automatici adeguati alle sostanze trattate e personale formato sia per la gestione ordinaria che per le situazioni di emergenza.

## La conoscenza come fondamento della sicurezza

Il primo passo per affrontare un progetto di protezione antincendio in ambienti ad alto rischio è dunque una profonda comprensione della tipologia di pericolo presente.

Non esiste un approccio universale: ogni sostanza chimica, ogni processo produttivo, ogni impianto presenta specificità che devono essere analizzate nella loro unicità. L'ingegneria antincendio moderna richiede una valutazione scientifica dei potenziali scenari incidentali.

Questa fase preliminare impone non solo una conoscenza normativa, ma anche una comprensione pratica dell'ambiente produttivo. È necessario conoscere i flussi operativi, le procedure di lavorazione, i picchi di produzione, le aree di maggiore criticità. Solo attraverso questo approccio olistico si può progettare un sistema efficace, capace di intervenire con tempestività e precisione.

Una volta completata l'analisi preliminare, il passaggio alla fase progettuale richiede competenze tecniche avanzate. I sistemi devono essere dimensionati correttamente, considerando, come già detto, non solo gli standard normativi ma anche le peculiarità del sito. Le scelte tecnologiche devono

bilanciare efficacia, affidabilità e sostenibilità, tenendo conto che in questi ambienti il margine di errore non può essere tollerato.

## L'importanza di fornitori e materiali qualificati

Già nella fase di quotazione e progettazione, è fondamentale avere ben chiaro che non tutti i fornitori possono garantire gli standard richiesti per questo genere di contesto. All'apertura della commessa, la selezione dei produttori diventa un passaggio cruciale: occorre rivolgersi esclusivamente ad aziende in grado di fornire componenti con caratteristiche partico-

---

**...la selezione dei produttori diventa un passaggio cruciale: occorre rivolgersi esclusivamente ad aziende in grado di fornire componenti con caratteristiche particolari...**

---

lari, certificate per ambienti ATEX, centrali di controllo di alto livello tecnologico, rivelatori specifici per ambienti oil & gas...

La differenza tra un componente standard e uno certificato per questi ambienti non è solo formale, ma sostanziale: materiali, processi produttivi, test di qualità e certificazioni seguono percorsi molto più rigorosi. Un semplice rivelatore non può funzionare in un ambiente con atmosfere potenzialmente esplosive; una centralina standard non può gestire la complessità di un sistema che deve integrare centinaia di sensori specializzati.

La qualità dei materiali è in questi casi un requisito imprescindibile. Un sistema antincendio in un impianto chimico deve garantire funzionalità anche in condizioni estreme: temperature elevate, presenza di sostanze corrosive, potenziali urti o vibrazioni. Inoltre, deve assicurare continuità operativa anche in caso di blackout o altre emergenze.

## Il fattore umano: formazione e professionalità

Se la progettazione e i materiali costituiscono le fondamenta di un sistema antincendio efficace, è il personale che ne determina la corretta realizzazione. Le squadre incaricate del montaggio devono possedere competenze tecniche di

alto livello, ma anche una formazione specifica per operare in ambienti ad alto rischio. Conoscere le procedure di sicurezza, saper utilizzare correttamente i DPI, comprendere i rischi specifici dell'ambiente in cui si opera sono requisiti fondamentali.

La formazione continua rappresenta un investimento strategico per le aziende che operano in questo settore. Le normative evolvono, le tecnologie progrediscono: solo attraverso un aggiornamento costante si può garantire che il personale mantenga standard operativi adeguati. Ecco perché i momenti formativi non devono limitarsi agli aspetti tecnici, ma in-

cludere anche competenze trasversali come la gestione delle emergenze e la comunicazione efficace in situazioni di stress.

Accanto a questi elementi di rilevante importanza, è fondamentale che il personale sviluppi una cultura della sicurezza che vada oltre il semplice rispetto delle regole formali. Deve esistere una consapevolezza profonda di cosa comporti ogni azione, una mentalità orientata alla prevenzione e all'attenzione ai dettagli.

## Sicurezza e affidabilità elementi centrali

Un approccio qualificato alla protezione antincendio genera benefici tangibili in ogni fase del progetto. Innanzitutto, garantisce la puntuale esecuzione della commessa secondo i tempi programmati. I dati del settore dimostrano che i progetti gestiti da team altamente specializzati rispettano le tempistiche nel 95% dei casi.

L'utilizzo di materiali certificati e personale qualificato assicura inoltre la piena conformità normativa dell'impianto e, nelle aziende che investono nella qualità della formazione, una percentuale inferiore di incidenti.

La qualità dell'installazione si traduce in sistemi antincendio più affidabili, con tassi di falsi allarmi ridotti e una vita utile dell'impianto significativamente estesa, con costi di manutenzione ridotti.

## La scelta di Mozzanica

Mozzanica rappresenta un esempio di applicazione di tutti questi elementi nella protezione antincendio per ambienti ad alto rischio. Con i suoi quasi quarant'anni di esperienza, l'azienda ha costruito un patrimonio di competenze che la pone all'avanguardia non solo nel panorama nazionale, ma anche internazionale. Questa posizione si fonda su investimenti continuativi nella formazione del personale, selezione rigorosa dei fornitori, aggiornamento costante sulle tecnologie e le normative del settore.

L'azienda ha saputo coniugare una solida eredità culturale con l'innovazione tecnologica, creando un modello operativo che valorizza sia il sapere tradizionale che le competenze più avanzate.

Il modello italiano di protezione antincendio rappresentato da realtà come la Mozzanica offre una prospettiva promettente per il futuro del settore. L'integrazione di tradizione artigianale e innovazione tecnologica crea un paradigma che valorizza il contributo umano senza rinunciare all'avanguardia tecnica. Questo approccio "su misura", tipicamente italiano, risponde perfettamente alle sfide di un mondo industriale sempre più complesso.

Gli investimenti nella formazione delle risorse umane e nella creazione di una cultura aziendale orientata alla sicurezza rappresentano la vera frontiera dell'innovazione nel settore. La capacità di attrarre, formare e mantenere professionisti di alto livello è la chiave per garantire non solo la qualità tecnica delle installazioni, ma anche la loro continua evoluzione.

È questa combinazione unica di precisione tecnica e flessibilità creativa che rende l'approccio italiano e della Mozzanica alla protezione antincendio un modello di riferimento internazionale. ●



L'ARTICOLO COMPLETO  
È DISPONIBILE SUL SITO  
MOZZANICA

# Che ruolo ha il Sistema Qualità nella gestione del lavoro?



**Melody Verzeni**  
Quality Manager  
mverzeni@mozzanica.eu

Il settore dell'antincendio è un settore in forte espansione a livello mondiale. Per approfondire i temi legati alla qualità dei processi aziendali, abbiamo intervistato l'Ing. Melody Verzeni, Quality Manager della Mozzanica.

**Buongiorno Ing. Verzeni, nelle sue interviste precedentemente pubblicate, lei ha parlato della qualità con particolare riferimento ai processi aziendali. Ma se domandassimo, tenendo conto che voi operate nel settore Industriale, Navale e Oil & Gas, quale sia l'apporto della Qualità nella gestione delle commesse che cosa ci risponderebbe?**



L'adozione della norma ISO 9001 ha un impatto significativo e positivo nella gestione delle commesse all'interno di un'organizzazione. Principali apporti:

## 1. Standardizzazione dei processi

La ISO 9001 promuove la documentazione e standardizzazione delle attività, riducendo la variabilità operativa.

Questo porta a:

- Maggiore coerenza nella gestione delle commesse.

- Riduzione degli errori e delle non conformità.
- Facilitazione della formazione del personale.

## 2. Pianificazione più efficace

Attraverso i requisiti della norma si sviluppa un approccio sistematico alla pianificazione delle commesse:

- Definizione chiara di tempi, risorse, responsabilità.
- Anticipazione dei problemi (approccio basato sul rischio).
- Miglior gestione delle tempistiche e dei costi.

## 3. Controllo e monitoraggio delle attività

La ISO 9001 richiede il monitoraggio continuo delle attività e dei processi, ciò consente:

- Verifica costante dell'avanzamento delle commesse.
- Pronte azioni correttive in caso di deviazioni.
- Miglioramento della soddisfazione del cliente.

## 4. Gestione dei fornitori e delle risorse

La norma pone attenzione alla gestione delle risorse esterne e interne.

Nell'ambito delle commesse, ciò comporta:

- Maggiore controllo sulla fornitura.
- Selezione e valutazione continua dei fornitori.
- Utilizzo ottimale delle risorse aziendali.

## 5. Focus sul cliente

Uno dei principi fondamentali della ISO 9001 è l'orientamento al cliente.

Ciò si traduce in:

- Maggiore attenzione ai requisiti contrattuali e tecnici delle commesse.
- Migliore comunicazione e gestione delle aspettative del cliente.
- Fidelizzazione e miglioramento dell'immagine aziendale.

## 6. Miglioramento continuo

Attraverso cicli PDCA (Plan-Do-Check-Act) e il sistema di feedback, l'azienda viene incentivata a:

- Apprendere da ogni commessa.
- Ottimizzare i processi futuri.
- Innovare e aumentare la competitività.

### In sintesi:

L'apporto della ISO 9001 nella gestione delle commesse si concretizza in maggiore efficienza operativa, riduzione dei rischi, soddisfazione del cliente e miglioramento continuo. È uno strumento strategico per rendere le commesse più controllabili, ripetibili e profittevoli.

## Quale dei tre settori pone particolare attenzione agli ambiti di Qualità e, secondo lei, perché?

Tutti e tre i settori – Industriale, Navale e Oil & Gas – pongono attenzione alla Qualità, ma l'Oil & Gas è indubbiamente quello che richiede il massimo rigore in termini di sistemi di gestione qualità, per una serie di motivi tecnici, normativi e di rischio.

Nel Settore Navale l'attenzione è elevata, ma più focalizzata su normative tecniche. Ha infatti una forte attenzione alla qualità, soprattutto per la conformità normativa e la sicurezza.

Tuttavia:

- I controlli sono principalmente legati a ente certificatore navale (RINA, Lloyd's Register, DNV, etc.).
- C'è un buon livello di attenzione alla documentazione e ai controlli, ma meno capillarità e rigore sistemico rispetto all'Oil & Gas.
- L'ambiente è comunque tecnico e complesso, quindi le aziende con certificazioni ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001 sono la norma.

Il settore industriale è molto eterogeneo. In generale:

- L'attenzione alla qualità è importante, ma meno vincolante rispetto a Oil & Gas o Navale, L'attenzione alla qualità

dipende essenzialmente dal prodotto/processo.

- Le certificazioni ISO 9001 sono spesso richieste, ma non sempre seguite da controlli stringenti.
- I clienti industriali tendono ad accettare un livello di rischio maggiore o una gestione qualità più "snella".

...la ISO 9001 nella gestione delle commesse si concretizza in maggiore efficienza operativa, riduzione dei rischi, soddisfazione del cliente...

## Può farci due esempi in particolare?

Per quanto riguarda l'Oil & Gas:

- Rischio elevatissimo: attività come perforazioni, trasporto di idrocarburi o raffinerie comportano potenziali incidenti catastrofici (esplosioni, inquinamento, danni ambientali e umani).



- Normative stringenti: è uno dei settori più regolamentati a livello internazionale (es. API Q1/Q2, ISO 29001, standard ambientali, sicurezza ATEX, ecc.).
- Requisiti del cliente estremamente severi: le grandi compagnie (ENI, Shell, Total, etc.) impongono standard qualitativi altissimi a tutta la filiera.
- Durabilità e affidabilità dei prodotti: tubazioni, valvole, saldature, impianti devono funzionare senza errori per anni in condizioni estreme.
- Tracciabilità completa: ogni saldatura, materiale, certificazione, test deve essere tracciabile e verificabile anche anni dopo.

## Possiamo immaginare quindi come occorre investire tempo ed energie per creare una buona struttura Qualità. Come si è mossa la Mozzanica negli ultimi tre anni?

Investendo molto in:

- Personale
- Formazione
- Revisione e impostazione flussi
- Supporto informatico
- Attrezzature

## È corretto quindi dire l'organizzazione richiesta dal sistema Qualità, rappresenti il punto di partenza per ogni vostra azione?

Si è corretto.

## Tre caratteristiche che descrivono il Sistema Qualità che l'Azienda ha messo in campo per la gestione delle commesse.

- Tracciabilità
- Controllo e Monitoraggio
- Approccio per processi e miglioramento continuo

## In conclusione, tenendo conto che stiamo per raggiungere la fine del primo semestre 2025, quali sono gli obiettivi raggiunti ad ora e quali i prossimi?

Gli obiettivi più importanti da raggiungere, perché un sistema funzioni, sono i seguenti:

- Soddisfazione del cliente
- Rispetto di tempi e scadenze
- Controllo dei costi e marginalità

Il monitoraggio di questi tre aspetti tramite l'utilizzo di KPI (Key Performance Indicators) prestabiliti dall'azienda, permette di dare un giudizio sull'andamento.

Il risultato di metà anno lo potremmo verificare solo a valle degli Audit interni schedulati per settembre. ●



L'ARTICOLO COMPLETO È DISPONIBILE SUL SITO MOZZANICA

# Gestione degli acquisti: organizzazione, struttura, IA e soluzioni digitali



**Luca Pozzer**  
Purchasing Manager  
[lpozzer@mozzanica.eu](mailto:lpozzer@mozzanica.eu)

Intervistiamo Luca Pozzer, Purchasing Manager Mozzanica dal 2015.

**Buongiorno signor Pozzer, lei è Responsabile Acquisti della società Mozzanica da quasi 10 anni. Soprattutto dopo un periodo Covid, quali sono i cambiamenti, nell'ambito degli acquisti, che l'azienda ha dovuto attuare in questi anni?**

Buongiorno a tutti.

L'avvento della pandemia ha modificato il modo di operare di tutti e quindi anche la nostra azienda si è dovuta sotto certi aspetti riadattare e reinventare.

A mio parere i principali cambiamenti che abbiamo intrapreso nell'ambito degli acquisti sono stati:

- Una digitalizzazione accelerata, che a sua volta ha comportato:
  - incremento e miglioramento del lavoro a distanza e quindi implementazione della nostra struttura;
  - aumento degli ordini online causa utilizzo

anche di aziende specializzate nel nostro settore di portali web per gli acquisti;

- Riduzione della dipendenza da fornitori singoli o da aree geografiche specifiche;
- Miglior selezione e, ove necessario, aumento delle scorte strategiche;
- Valutazione del rischio fornitore;
- Maggiore centralizzazione e controllo per standardizzare il più possibile;
- Più attenzione a stabilità finanziaria del fornitore, alla sua velocità di consegna e logistica flessibile.

**Quanto gli eventi geopolitici influenzano l'approvvigionamento dei materiali necessari per la vostra attività?**

Gli eventi geopolitici influenzano profondamente l'approvvigionamento dei materiali, introducendo incertezze e rischi che le aziende devono gestire con strategie mirate, ad esempio:

- Interruzioni nelle catene di approvvigionamento;
- Modifiche nei percorsi commerciali che impattano su costi e tempistiche di trasporto;
- Fluttuazioni valutarie e inflazione;

- Modifiche alle politiche commerciali e alle normative.

Le strategie mitigative che possiamo considerare di introdurre quindi potrebbero essere:

- Ridurre la dipendenza da un singolo fornitore o regione, per minimizzare i rischi;
- Monitorare costantemente le situazioni geopolitiche;
- Utilizzare strumenti avanzati, magari anche con l'aiuto dell'Intelligenza Artificiale, per analisi dei dati in nostro possesso.

### **L'azienda segue il settore dell'impiantistica industriale, il settore navale, oil gas e service.**

### **Quattro ambiti diversi che, immaginiamo, richiedono modalità diverse di acquisto. Qual è il suo parere in merito?**

Sono sicuramente quattro settori ognuno caratterizzato dalle sue particolarità, ma che mostrano anche dei lati comuni tra loro.

L'Ufficio acquisti è un ufficio trasversale, che acquista appunto per tutti i settori dell'azienda, ma, nonostante ciò, fondamentalmente il processo di acquisto è simile per tutti.

Quello che cambia, secondo me, è la necessità operativa che l'ufficio acquisti deve considerare come particolarità di ciascun settore. Solo per citarne alcuni:

- **tempistiche di consegna:** ad esempio il service necessita di un tempo di consegna sicuramente inferiore rispetto ad una commessa per un impianto nuovo;
- **logistica:** un trasporto internazionale per i settori O&G o Navale è sensibilmente diverso da un trasporto in territorio nazionale;
- **modalità di pagamento:** con i fornitori esteri, specie se nuovi, è più difficile ottenere condizioni di pagamento favorevoli e dilazionate mentre è più probabile riuscire con fornitori nazionali;
- **specificità dei materiali:** materiali per i mercati O&G e Navale solitamente sono soggetti a specifiche cliente che richiedono caratteristiche oggettivamente più stringenti dalle quali difficil-

mente è possibile deviare, a differenza invece dei materiali per commesse sul mercato italiano, dove comunque la platea di fornitori è più ampia e quasi mai vincolata a specifiche blindate.

### **Pertanto, se dovesse descrivere in tre parole come deve essere la struttura di un ufficio come il suo orientato all'ambito nazionale e internazionale che cosa direbbe?**

In un'ottica ideale e di sviluppo futuro, secondo me, la struttura potrebbe essere la seguente:

- 1 responsabile acquisti;
- 1 o 2 buyer tecnici per acquisti diretti di materiale specialistico;
- 1 buyer per acquisti indiretti e servizi.

Qualora poi dovesse incrementare il lavoro legato al mercato estero si potrebbe valutare 1 buyer per rapporti con fornitori esteri con competenze linguistiche e doganali.

Ad oggi compreso me siamo in tre e per ora, sebbene possano verificarsi momenti di picco, riusciamo a mantenere una buona gestione e suddivisione del lavoro, per il futuro vedremo...

### **Quali qualità e quali competenze dovrebbe avere il personale?**

Se mi attengo al quesito precedente e seguo lo schema che ho tracciato, direi che:

- 1 responsabile acquisti: guidare l'intero processo di approvvigionamento, definire le strategie di acquisto e negoziare i contratti principali; deve conoscere i componenti degli impianti e più in generale di tutte le forniture, capacità di analisi costi/benefici e gestione budget, empatia e disponibilità verso i propri collaboratori, pazienza e voglia di insegnare;
- 1 o 2 buyer tecnici per acquisti diretti di materiale specialistico: si devono occupare dell'acquisto di prodotti e componenti tecnici antincendio; devono saper fare valutazione di offerte tecniche, gestire le richieste d'offerta e fare scouting su fornitori certificati;
- 1 buyer per acquisti indiretti e servizi: si deve occupare di acquisti non legati

alla produzione; deve gestire fornitori di servizi, avere una base per trattative commerciali e contratti quadro.

### **Come vede l'applicazione di un'intelligenza artificiale nel suo ambito?**

Devo ammettere che non sono ancora riuscito a comprendere appieno le possibilità legate alla AI, nel senso che ritengo siano veramente ampie e quindi difficilmente "misurabili".

Immagino però che attività tipo:

- Analisi predittiva degli acquisti;
- Classificazione automatica delle spese;
- Selezione e valutazione automatica dei fornitori;
- Una sorta di "AI Assistant" per richieste interne di acquisto;
- Simulazioni di scenari, ad esempio per previsione delle oscillazioni dei prezzi;

in un futuro magari neanche tanto remoto possano essere gestite da una AI, lasciando alle persone lavori di più alto livello e di più alta specializzazione.

### **In conclusione, tenendo conto che stiamo per raggiungere la fine del primo semestre 2025, quali sono gli obiettivi raggiunti ad ora e quali i prossimi?**

A mio parere gli obiettivi principali che, come ufficio acquisti, ci dobbiamo prefiggere nel secondo semestre del 2025 sono gli stessi che abbiamo già raggiunto nel primo, con l'intento di continuare a coltivarli e migliorarli sempre, ovvero:

- Controllo accurato delle spese;
- Scouting tra i fornitori per la ricerca delle migliori performance;
- Collaborazione e scambio di informazione continuo con tutti i reparti dell'azienda;
- Fidelizzazione dei fornitori, mantenendo un rapporto professionale, franco, a volte duro, ma sempre eticamente corretto. ●



L'ARTICOLO COMPLETO È DISPONIBILE SUL SITO MOZZANICA

“A lezione dai grandi protagonisti della storia per una guida efficace delle imprese.”

## Cambio di generazione: leadership italiana che protegge



### Leadership e sistemi antincendio: la visione che fa storia

Sentiamo spesso risuonare la parola leadership nei contesti aziendali, ma cosa significa veramente guidare un'impresa? E quali declinazioni ha nel settore della protezione antincendio?

Sembra un paradosso ma gli insegnamenti di Cesare e di Carlo Magno sono ancora attuali. La storia ci insegna che i grandi leader - uomini capaci di coinvolgere, sostenere, motivare - condividono caratteristiche universali, che hanno attraversato i secoli per trovare applicazione anche nelle moderne realtà imprenditoriali.

### La leadership attraverso la condivisione

Giulio Cesare rappresenta forse uno dei più straordinari esempi di leadership della storia. Il suo segreto risiede certamente nel genio militare, ma anche nella capacità di creare un legame autentico con i suoi uomini.

Cesare dormiva all'aperto con i soldati, condivideva i loro pasti frugali e soprattutto si muoveva costantemente tra le truppe per ascoltare, motivare e trasmettere la sua visione. Questa vicinanza fisica e psicologica creava una tale fiducia reciproca che si è poi tradotta in risultati straordinari sui campi di battaglia.

Nel mondo aziendale moderno, la lezione di Cesare, come uomo e generale, si traduce nella necessità per i leader di essere presenti, accessibili e partecipi della vita quotidiana dell'azienda. Nel settore dei sistemi antincendio, dove ogni det-

taglio può fare la differenza tra sicurezza e pericolo, la presenza del leader diventa ancora più cruciale per mantenere alti gli standard di qualità e condividere con le persone il senso di scopo.

### L'arte della delega strategica

Carlo Magno, artefice del Sacro Romano Impero, ha creato un sofisticato sistema di deleghe strategiche che univa controllo centrale e autonomia territoriale. La sua genialità consisteva nell'aver dato vita a una struttura amministrativa basata sui missi dominici, funzionari dell'imperatore che controllavano i territori più lontani mantenendo la coesione dell'impero.

Questa organizzazione permetteva di gestire un territorio vastissimo per l'epoca, dimostrando che la vera leadership non consiste tanto nel fare tutto personalmente, ma nel saper delegare conservando il controllo strategico.

La lezione per le moderne aziende è chiara: la crescita richiede sistemi organizzativi solidi e la capacità di trasmettere la propria visione attraverso collaboratori qualificati.

### Esempi di leadership: Heineken

Heineken rappresenta un caso di studio eccezionale: da piccolo birrificio familiare a multinazionale nel corso di quattro generazioni. La storia inizia nel 1864 quando Gerard Adriaan Heineken, a soli 22 anni, acquista il birrificio De Hooiberg ad Amsterdam e giunge ai nostri giorni con Charlene de Carvalho, che ha ereditato il controllo dell'azienda a 47 anni, alla quarta generazione. Avvocato, architetto e, dal 1988, membro del consiglio di amministra-

zione di Heineken. Ha rivoluzionato l'agenda sostenibile di Heineken e introdotto iniziative e obiettivi ecologici molto ambiziosi.

Oggi, con Alexander de Carvalho, nipote di Freddy Heineken e figlio di Charlene, già nominato nel consiglio di sorveglianza, Heineken si avvia verso la quinta generazione di controllo familiare: un traguardo straordinario, considerando che la maggior parte delle aziende familiari non sopravvive oltre la terza generazione.

## I numeri critici del passaggio generazionale nelle aziende familiari

I dati più recenti sul passaggio generazionale nelle aziende familiari italiane sono emblematici della difficoltà di trasmettere leadership e visione.

Il 23% dei leader di aziende familiari ha più di 70 anni, e il 18% delle imprese familiari affronterà un passaggio generazionale nei prossimi 5 anni. Ancora più significativo è il tasso di sopravvivenza: solo il 30% delle imprese sopravvive ai loro fondatori, e solo il 13% arriva alla terza generazione.

Le imprese familiari rappresentano circa l'80% del PIL italiano, rendendo questo tema cruciale per l'economia nazionale.

Nel settore dei sistemi antincendio, dove la continuità aziendale può garantire anche la continuità dei servizi di qualità nella manutenzione e assistenza, questi dati assumono una rilevanza particolare per la sicurezza pubblica.

La capacità di trasmettere non solo competenze tecniche ma anche valori e visione aziendale diventa un fattore critico per la sicurezza collettiva.

## L'importanza della condivisione della visione

Le indagini qualitative hanno rilevato che la maggior parte delle famiglie imprenditoriali non si preoccupa ancora abbastanza di assicurarsi che la generazione successiva comprenda e apprezzi i valori e l'etica del lavoro necessari per il successo dell'azienda di famiglia.

Questo dato evidenzia l'importanza strategica della trasmissione valoriale, non solo delle competenze tecniche.

Circa il 18% delle aziende familiari italiane dovrebbe cambiare leadership nei prossimi 5 anni, ma solo il 9% si sta preparando ad affrontare questo momento. Questa mancanza di preparazione rappresenta un rischio sistemico per l'intero tessuto economico nazionale.

## Il caso Mozzanica: un esempio virtuoso di leadership generazionale

La storia di Mozzanica rappresenta un caso studio emblematico su come applicare i principi di leadership storica al settore moderno dei sistemi antincendio.

Tutto inizia nel 1987 quando dalla passione e dall'iniziativa imprenditoriale dei fratelli Mozzanica, l'azienda ha mosso i primi passi nel settore della sicurezza antincendio come piccola realtà artigiana per offrire servizi di vendita e manutenzione di estintori.

L'operosità artigiana unita all'adozione di rigorosi standard qualitativi e di un approccio sistematico alla gestione delle attività ha permesso all'azienda di gestire le tipologie impiantistiche più innovative per i tempi, ampliando di anno in anno il proprio raggio d'azione e conquistando la fiducia del suo pubblico di riferimento.

## La seconda generazione: continuità e innovazione

Oggi Mozzanica rappresenta una delle poche realtà italiane del settore antincendio ancora a completa conduzione familiare, arrivata con successo alla seconda generazione. Questo risultato la colloca in quel 30% di aziende che sopravvivono al fondatore, ma soprattutto dimostra come la trasmissione della visione imprenditoriale possa avvenire con successo quando è supportata da sistemi organizzativi solidi.

Il raggiungimento del fatturato auspicato, non rappresenta solo un traguardo economico, ma la conferma che i principi di leadership applicati fin dalla fondazione continuano a produrre risultati.

## La forza della leadership condivisa

Ciò che caratterizza davvero Mozzanica è la capacità di aver creato leadership a tutti i livelli. La società ha saputo distri-

buire compiti e responsabilità, portare avanti innovazioni tecnologiche e affrontare le difficoltà del mercato sempre con un approccio condiviso.

Questa capacità di organizzazione e gestione ha permesso all'azienda di superare crisi economiche, cambiamenti normativi e sfide tecnologiche.

La coesione creata all'interno dell'azienda ha attratto talenti e competenze, creando un circolo virtuoso che ha portato risultati sempre più ambiziosi. Ogni obiettivo raggiunto ha rafforzato la fiducia nel progetto aziendale, aumentando la motivazione del team e la reputazione verso i clienti.

## Il futuro della leadership nell'antincendio

La digitalizzazione dei sistemi, le normative sempre più stringenti, la sostenibilità ambientale e l'integrazione con le smart cities rappresentano le nuove frontiere che i leader dell'antincendio dovranno affrontare.

La lezione che emerge dalle storie di successo, da Cesare a Heineken fino a Mozzanica, è che la vera leadership nasce dalla capacità di condividere una visione, si sviluppa attraverso l'organizzazione sistematica e si consolida raggiungendo risultati concreti.

Nel settore antincendio, in cui ogni fase della catena di controllo è determinante in quanto ogni più piccolo errore può costare vite umane, non esiste leadership senza eccellenza tecnica, responsabilità sociale e capacità di innovare mantenendo saldi i valori fondamentali della sicurezza e della qualità.

Mozzanica continua a crescere e a consolidarsi come esempio di leadership familiare nel settore antincendio, dimostrando che con la giusta combinazione di visione, organizzazione e condivisione degli obiettivi, anche una piccola azienda artigiana può evolvere fino a diventare un punto di riferimento nazionale e internazionale del made in Italy. ●



L'ARTICOLO COMPLETO  
È DISPONIBILE SUL SITO  
MOZZANICA

# Intervista all'Ing. Luciano Nigro, fondatore di IFSN Prima parte



**S**e l'obiettivo è quello di migliorare e di promuovere una corretta cultura dell'antincendio, la Società Mozzanica è sempre in



prima linea per questo ideale.

Per questo motivo, ha recentemente ha deciso di entrare a far parte della IFSN, l'Italian Fire Sprinkler Network, associazione presentata ufficialmente il 18.06.2025, condividendo gli obiettivi.

Con piacere, vi presentiamo questa prima parte dell'intervista rilasciata dal **Fondatore dell'Associazione, l'Ing. Luciano Nigro.**

**Con Il 18 Giugno avete ufficialmente presentato la IFSN. Da quanto tempo maturavate questa decisione e quale era la causa di fondo che vi spingeva?**

L'intento, risalente a diversi anni fa, era quello di rappresentare l'industria degli automatic sprinkler.

Ai tempi, infatti, i principali promoter erano Tyco, Victaulic, Viking, Reliable, Central e così via.

In Italia la rappresentanza del mondo dell'industria antincendio è andata via via diminuendo. Quindi l'unico modo per promuovere, perché poi lo scopo fondamentale è quello di promuovere, l'utilizzo di questi sistemi, era quello di creare un'associazione.

IFSN sta per Italian Fire Sprinkler Network, è sostanzialmente una sorta di corrispondente della European Fire Sprinkler Network, il gruppo nato nel 2021 in Europa, per iniziativa congiunta di quello che era a suo tempo EUROF, l'associazione europea dei gruppi rappresentative del mercato antincendio e la AFSA American Fire Sprinkler Association.

**Dall'idea alla concretizzazione che percorso è stato fatto?**

Alan Brinson, il segretario della European Fire Striker Network, mi ha più volte suggerito di promuovere questa associazione italiana, ma il via venne nel 2022 ad un convegno a Roma, con la partecipazione di diverse istituzioni dei Vigili del Fuoco.

Per prima cosa occorre trovare la volontà, la quale è stata principalmente la mia, alla quale si è unita quella di Gianluigi Mussinelli, Amministratore unico della Sebino Fire and Security.

Si può dire che i tre soci fondatori siamo io, Gianluigi Mussinelli e Alan Brinson. Pertanto, nel 2023 abbiamo costituito formalmente l'associazione come associazione senza scopo di lucro e volutamente con l'acronimo "Sprinkler Italia" con però l'intento di rappresentare sostanzialmente il settore degli impianti antincendio ad acqua nella sua globalità (incluso anche water mist, sistemi a diluvio...).

La particolarità di IFSN è che è totalmente indipendente, cioè noi non siamo appoggiati a nessun'altra organizzazione; quindi, abbiamo un nostro coordinatore che è l'Ing. Giorgio Franzini, il quale, accettando questo incarico, ha dato il suo supporto per gli ambiti amministrativi, per la fatturazione, per l'organizzazione degli eventi e così via.

---

**L'intento è, in Italia, riuscire a promuovere l'utilizzo degli sprinkler attraverso quelli che sono stati i canali che hanno avuto successo negli altri paesi**

---



**Il business plan evidenzia che il mercato italiano dei sistemi di protezione ad acqua è «il più limitato d'Europa», ma con grandi potenzialità di crescita. Quali risultati concreti vi prefiggete di raggiungere nei prossimi cinque anni con la vostra attività?**

Dalla sua fondazione la European Fire Sprinkler Network è stata misurata, proprio secondo i termini che si usano adesso per capire se un'iniziativa va bene o va male, con il numero di sprinkler venduti in un paese da un anno con l'altro. Quindi anche noi e avremo un metro nella nostra attività. Nel 2023

sono stati venduti, circa un milione di sprinkler.

Se in cinque anni arriveremo a un milione e duecentomila avremo avuto un incremento. Il numero viene conteggiato in termini di numero di sprinkler per anno e per milione di abitanti.

Noi oggi in numero assoluto installiamo meno sprinkler della Norvegia (un milione e quattrocentomila sprinkler all'anno). Lì è stata fatta una riflessione legata sicuramente anche al loro habitat naturale, che coinvolge molto di più l'uso del legno, diffondendo quindi l'utilizzo degli sprinkler in tutte le case sopra i due piani.

L'intento è, in Italia, riuscire a promuovere l'utilizzo degli sprinkler attraverso quelli che sono stati i canali che hanno avuto successo negli altri paesi (es. la Spagna, che ha avviato un'associazione analoga alla nostra, con un grosso vantaggio di potersi appoggiare anche a un'associazione molto vasta e molto forte che è il Tecnifuego). ●



L'ARTICOLO COMPLETO È DISPONIBILE SUL SITO MOZZANICA

## Sicurezza antincendio ad alto rischio: risultati e bilanci

(Prosegue da pag.3)

Le attività di team building e coaching che stiamo pianificando non sono solo strumenti di gestione delle risorse umane, ma investimenti strategici nella costruzione di una leadership sinergica. Come dimostrano i casi di successo delle aziende familiari che superano le criticità generazionali – e Mozzanica è orgogliosamente tra queste – la vera forza risiede nella capacità di trasmettere valori e visione, creando un patrimonio di competenze che va oltre le singole persone.

Il futuro dell'antincendio richiede leader

capaci di coniugare il passato con il presente e il futuro. La digitalizzazione, le normative sempre più stringenti, la sostenibilità ambientale rappresentano le nuove frontiere che dovremo affrontare con la stessa determinazione che ha caratterizzato il nostro primo semestre, durante il quale si sono inserite anche le incertezze provocate sui mercati internazionali dall'introduzione di dazi e di embarghi più estesi.

I prossimi sei mesi ci vedranno impegnati nel consolidare quanto costruito, con la certezza che una struttura solida, una leadership condivisa e l'eccellenza tecnica continueranno a essere i pilastri del

nostro successo.

Siamo sempre più convinti che in un settore così specifico come l'antincendio, in cui non è ammesso il margine di errore perché può costare vite umane, la guida di una società come Mozzanica non può prescindere dalla responsabilità sociale, unita a una costante capacità di innovare mantenendo saldi i valori della sicurezza e della qualità. ●



L'ARTICOLO COMPLETO È DISPONIBILE SUL SITO MOZZANICA

# Tecnologia, normativa e manutenzione dei sistemi sprinkler



L'immaginario collettivo, nutrito dal cinema, ci ha consegnato un'immagine tanto spettacolare quanto errata dei sistemi sprinkler: un allarme e un diluvio universale istantaneo. La realtà ingegneristica di questi impianti è ben diversa e molto più sofisticata. Queste sentinelle silenziose sono dispositivi di precisione chirurgica, progettati per attivarsi solo dove e quando serve, rappresentando uno degli strumenti più affidabili ed efficienti nella lotta contro gli incendi.

## Il principio fondamentale: un intervento mirato e automatico

Alla base del successo planetario dei sistemi sprinkler vi è un concetto di una semplicità disarmante: l'automazione e la localizzazione dell'intervento. A differenza di un intervento umano, che richiede la scoperta dell'incendio, la segnalazione e l'arrivo dei soccorsi, un sistema sprinkler è sempre presente, 24 ore su 24, 7 giorni su 7, direttamente sul luogo del potenziale disastro.

Il cuore di ogni singolo erogatore (la "testina sprinkler") è un elemento termosensibile. Generalmente si tratta di un bulbo di vetro riempito con un liquido a base di glicerina che si espande con il calore, o di una lega metallica fusibile tarata per cedere a una temperatura specifica. È fondamentale comprendere questo punto: non è il fumo ad attivare lo sprinkler, ma il calore intenso generato da un incendio conclamato. Quando la temperatura dell'aria circostante l'erogatore raggiunge la soglia di

attivazione (tipicamente tra i 57°C e i 77°C per ambienti standard, ma con range molto più ampi a seconda del rischio), il bulbo si frantuma o la lega si fonde. Questo evento, apparentemente minuscolo, libera un otturatore che teneva sigillata l'uscita dell'acqua. La pressione presente nelle tubazioni fa il resto, spingendo l'acqua fuori dall'erogatore contro un deflettore a rosetta, che la distribuisce a pioggia su un'area circoscritta.

Le statistiche internazionali, consolidate da oltre un secolo di utilizzo, sono inequivocabili: secondo la National Fire Protection Association (NFPA), la presenza di un sistema sprinkler correttamente progettato e mantenuto riduce il rischio di morte in un incendio di oltre l'80% e i danni materiali diretti di circa il 70%. Nella stragrande maggioranza dei casi (oltre il 90%), l'incendio viene controllato o estinto dall'attivazione di uno o due soli erogatori sprinkler. L'idea della "cascata d'acqua" hollywoodiana è, appunto, solo finzione.

## Un sistema per ogni esigenza: le quattro tipologie fondamentali

La genialità degli impianti sprinkler non risiede solo nel loro principio di funzionamento, ma anche nella loro straordinaria versatilità. Non esiste un "sistema sprinkler" unico, ma una famiglia di soluzioni progettate per rispondere a rischi e condizioni ambientali differenti, garantendo sempre la risposta più appropriata. Analizziamo le quattro configurazioni principali.

### 1. Sistemi a Umido (Wet Pipe Systems)

È la tipologia più diffusa e diretta. Le tubazioni della rete di distribuzione sono costantemente riempite con acqua in pressione, garantendo un'erogazione istantanea nel momento in cui il calore di un incendio attiva un erogatore.

La sua rapidità d'intervento lo rende la scelta d'elezione per la maggior parte degli edifici riscaldati, come uffici, ospedali, scuole e centri commerciali, dove non sussiste il rischio di congelamento dell'acqua nelle tubazioni.

---

Un'analisi approfondita dei sistemi sprinkler, dalla progettazione su misura alla manutenzione programmata. Scopriamo come questa tecnologia, spesso invisibile ma sempre vigile, rappresenti la prima e più efficace linea di difesa contro il fuoco, proteggendo vite, beni e la continuità operativa delle nostre aziende.

---

### 2. Sistemi a Secco (Dry Pipe Systems)

Questa è la soluzione progettata specificamente per gli ambienti soggetti a temperature rigide, inferiori ai 4°C. In questo caso, le tubazioni contengono aria compressa (o azoto) invece di acqua. In caso di attivazione di un erogatore a causa del calore, l'aria fuoriesce, provocando una caduta di pressione che apre una speciale "valvola a secco".

Solo a questo punto l'acqua viene immessa nella rete per raggiungere l'erogatore aperto. Il suo impiego è fondamentale in aree come parcheggi sotterranei, magazzini non riscaldati e tettoie di carico/scarico, dove un sistema a umido sarebbe inutilizzabile a causa del gelo.

### 3. Sistemi a Preazione (Pre-Action Systems)

Rappresentano il vertice della protezione contro le scariche d'acqua accidentali, ideali per aree dal contenuto di valore inestimabile o dove un danno idrico sarebbe critico. L'erogazione dell'acqua è subordinata a un doppio evento: prima l'attivazione di un sistema di rivelazione incendi separato (es. rivelatori di fumo) e solo successivamente la rottura termica di un erogatore sprinkler.

Questo principio di "doppia conferma" offre la massima sicurezza per luoghi

sensibili come data center, archivi storici, musei e sale controllo.

### 4. Sistemi a Diluvio (Deluge Systems)

Questi sistemi sono concepiti per una risposta massiva e totale nei contesti a più alto rischio. La loro peculiarità è l'utilizzo di erogatori "a testa aperta", privi di elemento termosensibile. L'attivazione è demandata a un impianto di rivelazione esterno (fumo, calore o fiamma) che, rilevato il pericolo, apre una "valvola a diluvio" e inonda istantaneamente l'intera

area protetta attraverso tutti gli erogatori contemporaneamente.

Questa soluzione estrema è riservata ad aree dove un incendio potrebbe avere uno sviluppo esplosivo, come hangar per aerei, impianti chimici,

centrali con trasformatori a olio e depositi di materiali altamente infiammabili.

### La manutenzione come garanzia di efficienza

Installare un sistema sprinkler all'avanguardia è solo il primo passo. Per garantire la sua efficacia nel tempo, è indispensabile un'azione altrettanto cruciale: la manutenzione. Un impianto antincendio è un sistema dormiente; può rimanere inattivo per anni, ma deve essere assolutamente pronto a funzionare in modo impeccabile in quell'unica, drammatica occasione in cui è chiamato a intervenire. L'unica garanzia di questa prontezza è un programma di sorveglianza, controllo e manutenzione rigoroso e costante.

La normativa di riferimento, come la UNI EN 12845, definisce un calendario preciso di verifiche periodiche, affidate in parte all'utente e in parte a un'azienda specializzata e qualificata. Questi controlli programmati includono ispezioni visive, come la verifica dei manometri e dei livelli nelle vasche di accumulo, e test funzionali completi, come le prove di avvio delle pompe e l'attivazione dei sistemi di allarme. Ogni componente, dalla valvola più piccola al gruppo di pompaggio, viene ispezionato per assicurarne la

piena operatività.

Trascurare la manutenzione non è solo una violazione della legge, ma significa vanificare l'intero investimento e, soprattutto, rendere inaffidabile la principale linea di difesa per la sicurezza di persone e beni. Un sistema non mantenuto è un sistema che potrebbe non funzionare, trasformando un principio d'incendio controllabile in una potenziale catastrofe. La manutenzione è il patto di fiducia che si stringe con il proprio impianto, l'impegno costante per mantenere sempre vigili i nostri guardiani silenziosi.

### Oltre la norma: un investimento nella resilienza aziendale

Considerare un sistema sprinkler un mero obbligo di legge significa perdere di vista il suo valore strategico. Un incendio, infatti, va ben oltre la distruzione dei beni materiali: paralizza la produzione, compromette la continuità operativa e può minare la sopravvivenza stessa dell'impresa. In quest'ottica, un impianto di spegnimento automatico non è un costo, ma uno dei più intelligenti investimenti in gestione del rischio.

Un sistema sprinkler efficace è un investimento che protegge il valore più grande: le persone, i beni e la capacità di rimanere sul mercato. È una scelta che si traduce in vera e propria resilienza aziendale, garantendo che, anche in caso di incidente, l'impatto sia contenuto e la ripartenza possibile.

La discreta presenza di un erogatore sprinkler non è dunque un semplice dettaglio tecnico, ma il simbolo di una cultura della sicurezza lungimirante. È il guardiano silenzioso che veglia sul futuro dell'azienda, trasformando la migliore ingegneria in una promessa di continuità. ●



L'ARTICOLO COMPLETO  
È DISPONIBILE SUL SITO  
MOZZANICA



# Fire Sprinkler Day 2025

Il giorno 18 giugno 2025 si è tenuto a Milano il primo "Fire Sprinkler Day" organizzato dalla IFSN ovvero la Italian Fire Sprinkler Network a cui la Società Mozzanica ha deciso di aderire.



Ma cosa c'è dietro questa sigla? C'è un'Associazione che ha come obiettivo quello di rappresentare e promuovere l'industria degli automatic sprinkler ed in generale, di tutti i sistemi ad acqua.

La giornata ha visto la partecipazione del Presidente IFSN, l'Ing. Nigro Luciano e dei suoi collaboratori, oltre che la presentazione di diversi approfondimenti, fa cui l'ultima emissione della UNI EN 12845, la NFPA e le direttive FM, sino ai dimensionamenti dei sistemi e alla giusta scelta delle pompe fino ad arrivare agli ambiti legati ai nuovi schiumogeni prodotti senza additivi fluorurati come da "Convegno di Stoccolma".

Una giornata molto importante che ha permesso di esaminare maggiormente aspetti di cultura antincendio.



## Carriera in Mozzanica

Siamo costantemente alla ricerca di nuovi talenti ambiziosi, con passione, impegno e ingegno, a cui vogliamo offrire ampie opportunità professionali in un ambiente di lavoro inclusivo, con elevati standard di sicurezza e con percorsi di sviluppo personalizzati.

Vuoi fare parte anche tu del nostro team? Inviaci il tuo Curriculum.



Scopri tutte le posizioni aperte sul sito Mozzanica

## Iscriviti a FIREMag!



Vuoi ricevere i prossimi numeri di **FIREMag** direttamente nella tua cassetta di posta elettronica? Iscriviti ora inquadrando il QR-Code. Riceverai in anteprima gli articoli e le notizie più interessanti del settore.

Preferisci il formato cartaceo? Comunicacelo scrivendo a [firemag@mozzanica.eu](mailto:firemag@mozzanica.eu)



FIREMag è disponibile anche in versione sfogliabile sul sito Mozzanica.

Scarica qui la tua copia in pdf.